

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA PT. BANK MNC INTERNASIONAL,Tbk  
KANTOR PUSAT KEBON SIRIH**

**DESTA MURACCI  
8215132358**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk  
memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
KONSENTRASI PEMASARAN  
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2018**

**INTERNSHIP REPORT  
AT PT. BANK MNC INTERNASIONAL,Tbk  
HEAD OFFICE KEBON SIRIH**

**DESTA MURACCI  
8215132358**



**Internship Report written for meet one of the requirements  
to earn a Bachelor of Economics at the  
Faculty of Economics State University of Jakarta**

**S1 STUDY MANAGEMENT PROGRAM  
MARKETING CONCENTRATION  
DEPARTEMENT OF MANAGEMENT  
FACULTY OF ECONOMICS  
STATE UNIVERISTY OF JAKARTA  
2018**

## ABSTRAK

**DESTA MURACCI**, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) PT. Bank MNC Internasional, Tbk Kantor Pusat Kebon Sirih. Program Studi Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2013.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk menyelesaikan studinya sebelum menulis skripsi. Pelaksanaan PKL bertujuan sebagai media kerja sama antara perusahaan dengan UNJ serta agar mahasiswa mendapatkan wawasan yang lebih luas dan pengalaman mengenai dunia kerja, melatih mental sebelum memasuki dunia kerja pemasaran dan memperluas jaringan kerja.

PKL dilaksanakan pada PT. Bank MNC Internasional, Tbk Kantor Pusat Kebon Sirih berlokasi di Jalan Kebon Sirih No. 21-27 10340 Praktikan ditempatkan pada bagian pemasaran. Pelaksanaan PKL selama dua bulan terhitung sejak tanggal 27 Juli 2016 sampai dengan 23 September 2016

Tugas praktikan selama PKL meliputi menginput data-data calon nasabah yang berkerjasama dengan pihak Bank MNC, melakukan kunjungan perusahaan, melakukan *follow up* nasabah, dan membuat laporan kunjungan perusahaan.

Kata Kunci: *Sales, Direct Marketing, PKL, PT. Bank MNC Internasional, Tbk*

## ABSTRACT

**DESTA MURACCI**, *the internship report at PT. Bank MNC Internasional, Tbk, Kantor Pusat Kebon Sirih. Bachelor Degree of Management, Management Major, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2013.*

*The internship is one of requirement of the graduate program in State University of Jakarta to finish the study before make a thesis. The internships is compiled as media in order to make a link between corporation and university and also for the college student in order to get insight and working experience, working mentality before come in marketing world and make a working network.*

*Internships was placed at PT. Bank MNC Internasional, Tbk Kantor Pusat Kebon Sirih located in Jalan Kebon Sirih N. 21-27 10340. The interns was placed in marketing division. The internship during two months since 27 July until September 2016.*

*The interns assignment during internship include to input of data prospective client who cooperate with the Bank MNC, company visit, follow up customer, and to make a report visit the company*

*Keywords: Sales, Direct Marketing, PKL, PT. Bank MNC Internasional, Tbk*

**LEMBAR PENGESAHAN**

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, MM

NIP. 19850924 201404 1 002

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Andrian Haro, S.Si, MM

NIP. 19850924 201404 1 002



8 Januari 2018

Penguji Ahli

Agung Kresnamurti, ST., MM

NIP. 19740416 200604 1 001



30 Januari 2018

Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo SE. M. Si

NIP. 197206 17 199903 1 011



11 Januari 2018

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya laporan ini dapat terselesaikan pada waktunya, serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga dapat terselesaikannya penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini.

Laporan ini Praktikan buat berdasarkan hasil dari PKL pada PT. Bank MNC Internasional,Tbk Kantor Pusat Kebon Sirih. Dalam menyelesaikan laporan PKL ini, Praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Praktikan mengucapkan terimakasih kepada:

- 1.Setyo Ferry Wibowo SE, M.Si, selaku pembimbing Praktikan dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
- 2.Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Andrian Haro, S.Si, MM selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen.
- 4.Ibu Ade, selaku HRD Kepala Cabang Pusat Kebon Sirih PT. Bank MNC Internasional,tbk .
- 5.Seluruh karyawan kantor pusat segala petunjuk, bimbingan, dan saran yang telah membantu Praktikan dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Karyawan PT. Bank MNC Internasional,Tbk: Ibu Penti Widjaja, Pak Gita, Pak Madjid, Ibu Maria, Pak Ajiyang memberikan semangat kepada Praktikan selama Praktik Kerja Lapangan.

6. Orang tua yang telah memberikan doa dan bantuan baik secara moril maupun materil.
7. Sahabat ku tercinta Anugrah Putri Diandra, Annisa Putri, Dian Annisa, Chyntia Yolara, dan Cynthia Laras telah memberikan semangat dan dukungan selama penulisan
8. Para teman-teman S1 Manajemen dan rekan-rekanlain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung dalam rangka menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan ini.

Praktikan menyadari dalam penulisan laporan ini banyak terdapat kekurangan dan jauh dari sempurna. Untuk itu Praktikan mohon maaf atas kesalahan penulisan. Praktikan juga mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar menjadi lebih baik lagi. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jakarta, Januari 2018

Praktikan

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
ABSTRACT .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	vii
DAFTAR LAMPIRAN .....	viii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan .....	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	3
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan .....	5
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	7
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	8
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	10
A. Sejarah Perusahaan.....	10
B. Struktur organisasi .....	17
C. Kegiatan umum perusahaan .....	21
BAB III PELAKSANAAN PKL .....	29
A. Bidang pekerjaan.....	29
B. Pelaksanaan Kerja .....	30
C. Kendala yang Dihadapi .....	38
D. Cara Mengatasi Kendala .....	38
BAB IV KESIMPULAN .....	40
A. Kesimpulan .....	40
B. Saran.....	41
DAFTAR PUSTAKA .....	43



## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Logo Bank MNC Internasional .....	14
Gambar II.2	Prestasi Perusahaan.....	15
Gambar II.3	StrukturPerusahaan .....	17
Gambar II.4	StrukturImplant Banking .....	18
Gambar III.1	<i>Flowchart</i> Membuat Daftar Nominatif Nasabah .....	32
Gambar III.2	<i>Flowchart</i> Tahap Permohonan BI <i>Checking</i> .....	33
Gambar III.3	<i>Flowchart</i> Persetujuan BI <i>Checking</i> .....	33
Gambar III.4	<i>Flowchart</i> Membuat Laporan Hasil Kunjungan.....	36
Gambar III.5	Laporan Kunjungan PT. Supravis Rama Optik .....	37

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Log KegiatanHarian
Lampiran 2	Surat Permohonan Izin PKL
Lampiran 3	Surat Penetapan Mahasiswa PKL
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL
Lampiran5	Lembar Penilaian PKL
Lampiran 6	Foto Ruangan Divisi Pemasaran
Lampiran 7	Foto bersama HRD PT. Bank MNC Internasional

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan**

Persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif, mendorong perusahaan untuk menjadikan sumber daya manusia sebagai aset utama dan mitra strategis dalam mencapai visi dan misi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan seringkali bersaing untuk mendapatkan SDM yang kompeten dan berkualitas sedini mungkin. Untuk mendapatkan calon karyawan yang berkualitas unggul dengan lebih cepat dibanding pesaing, perusahaan biasanya memanfaatkan program Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi mahasiswa dari suatu Universitas.

Universitas Negeri Jakarta sebagai salah satu lembaga pendidikan di Indonesia yang memiliki sistem pendidikan yang menitikberatkan pada praktik dan teori, yang diharapkan mampu mencetak atau menghasilkan tenaga-tenaga profesional yang siap pakai sesuai dengan bidang keahliannya. Untuk mewujudkan itu, Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta mempunyai program kegiatan Praktik Kerja Lapangan bagi mahasiswa. Praktik Kerja Lapangan diharapkan mampu memberikan gambaran kepada mahasiswa akan dunia kerja yang sebelumnya tidak diketahui.

Selain itu juga dapat menambah wawasan mahasiswa dan membandingkan antara teori dengan praktik di perusahaan atau instansi tertentu sehingga mahasiswa lulusan dari Universitas Negeri Jakarta akan memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya. Praktik Kerja Lapangan

dilakukan sesuai dengan jurusan dan konsentrasi mahasiswa sehingga mahasiswa bisa mendapatkan deskripsi mengenai pengimplementasian ilmunya di dunia nyata dan diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk lebih memahami bidang studi yang sedang ditekuninya. Praktik Kerja Lapangan ini dilaksanakan pada akhir semester VI.

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di sebuah perusahaan atau di instansi pemerintah maka pihak perusahaan atau instansi pemerintah akan memberikan bimbingan dan penjelasan kepada mahasiswa mengenai kegiatan atau pekerjaan yang ada dalam perusahaan atau instansi tersebut. Pada Praktik Kerja Lapangan kali ini, Praktikan mendapatkan kesempatan melakukan PKL di PT. Bank MNC Internasional, Tbk tepatnya di Kantor Pusat Kebon Sirih. Alasan Praktikan memilih PT. Bank MNC Internasional sebagai tempat melakukan PKL karena Bank MNC adalah lembaga keuangan terbesar dan terkemuka. Hal ini ditunjukkan dari penghargaan-penghargaan yang diperolehnya salah satunya yaitu PT. Bank MNC Won Indonesian Banking Award 2014. Selain itu PT. Bank MNC Internasional, Tbk sedang memberikan kesempatan untuk mahasiswa yang ingin melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sehingga praktikan tertarik untuk mengetahui bagaimana Bank menjalankan program pemasarannya.<sup>1</sup>

PT Bank MNC Internasional Tbk atau MNC Bank terus mencatatkan pertumbuhan yang positif. Bahkan laba perseroan pada semester I-2016 diproyeksi mencapai Rp6,5 miliar. Pencapaian positif mulai ditoreh perseroan pada 2015. Pada tahun tersebut, perseroan pertama kalinya mencetak laba selama

---

<sup>1</sup>Sumber : <http://mncbank.co.id/en/aboutmnc/news/mnc-bank-won-indonesian-banking-award-2014>

5 tahun terakhir. Selain laba, tambahnya aset perseroan juga mengalami peningkatan. Meski secara umum aset industri bank cenderung tidak tumbuh, aset perseroan berhasil mengalami pertumbuhan sebesar 2 persen. Jadi setiap tahun ada peningkatan laba, dan perbaikan ini terus dilakukan.<sup>2</sup>

Alasan Praktikan memilih PT. Bank MNC Internasional,Tbk sebagai perusahaan tempat melaksanakan PKL karena PT.Bank MNC Internasional,Tbk adalah Perusahaan Lembaga Keuangan terbesar dan termuka<sup>3</sup> sehingga selain praktikan mendapatkan pengetahuan tentang tata cara kerja di bidang manajemen pemasaran, praktikan juga mendapatkan pengalaman kerja di perusahaan multinasional.

## **B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

Program Praktik Kerja Lapangan yang diberikan Universitas Negeri Jakarta, khususnya pada Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi sebagai upaya mahasiswa untuk beradaptasi dengan dunia kerja serta, melihat secara nyata dunia kerja yang sesungguhnya sehingga mahasiswa mampu mengasah kemampuan dan keterampilan kerja. Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

### **Maksud dari pelaksanaan praktik kerja lapangan**

1. Memenuhi salah satu syarat kelulusan program studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta

---

<sup>2</sup>Sumber : <http://mncbank.co.id/en/aboutmnc/news/mnc-bank-won-indonesian-banking-award-2014>

<sup>3</sup>Sumber : <http://www.mncbank.co.id/id/aboutmnc/mnc-bank-history>

2. Memperkenalkan praktikan dengan lingkungan kerja yang sebenarnya secara langsung.
3. Mendapatkan pengalaman kerja di bidang yang sesuai dengan konsentrasi belajar praktikan, yaitu Manajemen Pemasaran.
4. Memberikan kesempatan praktikan agar dapat mengoperasikan instrumen-instrumen pada lingkungan kerja.
5. Menerapkan ilmu-lmu teoritis yang sesuai yang praktikan dapat saat belajar di perguruan tinggi untuk diaplikasikan di lingkungan kerja.
6. Melatih tanggung jawab sebagai individu untuk mampu bekerja dalam sebuah tim.
7. Mewujudkan sosok praktisi yang terampil, kreatif, dan jujur serta mampu dan bertanggung jawab terhadap pribadi, masyarakat, bangsa dan negara.

#### **Tujuan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan**

1. Mengetahui bagaimana pelaksanaan kegiatan pemasaran di Implant Banking Divison
2. Memperoleh pengalaman kerja mengenai kegiatan promosi suatu produk dan jasa dengan metode *personal selling* dan *direct marketing*.
3. Membandingkan kesesuaian antara teori dan praktek yang didapat praktikan selama di bangku kuliah, khususnya teori dalam bidang manajemen pemasaran sekaligus memberikan kontribusi pengetahuan dan tenaga pada PT. Bank MNC Internasional,Tbk.

4. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan Praktikan selama menjalani PKL di PT. Bank MNC Internasional,Tbk khususnya *softskill* untuk dapat berkomunikasi dengan staf Divisi Pemasaran & Pengembangan Bisnis dan divisi-divisi lain yang terdapat dalam PT. Bank MNC Internasional,Tbk

### **C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan**

Praktik kerja lapangan sangat diharapkan dapat memberikan manfaat dan bagi Praktikan, Universitas maupun perusahaan tempat Praktikan melaksanakan PKL.

#### **Manfaat bagi Praktikan :**

1. Meningkatkan keterampilan kerja mahasiswa sekaligus mempraktekkan langsung ilmu yang telah didapatkan di bangku kuliah ke dunia kerja.
2. Mendapatkan pengalaman mengenai dunia kerja langsung dari tempat pembelajaran yang sesungguhnya.
3. Mempersiapkan mahasiswa memasuki dunia kerja lebih cepat dan dengan profesional.
4. Melatih keterampilan mahasiswa sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan.
5. Menguji kemampuan mahasiswa dalam meningkatkan rasa tanggung jawab, disiplin, inisiatif sertakreatifitas dalam melaksanakan setiap pekerjaan.sesuai dengan bidang ilmu yang ditekuni.
6. Menumbuhkan dan meningkatkan sikap profesionalisme dalam melaksanakan suatu pekerjaan.

7. Mendorong mahasiswa untuk dapat menggali berbagai masalah baru serta mencari solusi pemecahan masalah yang dihadapi di lingkungan kerja.
8. Mengaplikasikan ilmu yang telah diterima mahasiswa selama diperkuliahan, ke dalam bidang pekerjaan di tempat magang.

**Manfaat bagi Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi Manajemen :**

1. Membangun hubungan kemitraan yang baik antara perusahaan tempat mahasiswa melakukan Praktik Kerja Lapangan dengan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi Manajemen.
2. Mendukung kurikulum pendidikan dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi Manajemen
3. Mendapatkan umpan balik (*feedback*) berupa saran, kritik, untuk menyempurnakan dan memperbaharui kurikulum yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan.
4. Sebagai masukan dalam upaya meningkatkan keterampilan dan kemampuan sumber daya manusia mahasiswa UNJ.

**Manfaat bagi perusahaan tempat Praktikan melakukan Praktek Kerja Lapangan :**

1. Sebagai sarana Mendapatkan SDM unggulan selain itu untuk mengetahui kualitas pendidikan di Universitas Negeri Jakarta.
2. Mendapatkan ide segar, inovatif, dan kreatif dari mahasiswa peserta program praktik kerja lapangan.



3. Terjalin hubungan kerjasama yang saling menguntungkan antara Universitas Negeri Jakarta (UNJ) dengan PT. Bank MNC Internasional,Tbk.

#### **D. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

Nama Perusahaan : PT. Bank MNC Internasional, Tbk.  
 Divisi : Bagian *Marketing* Implant Banking  
 Alamat : MNC Financial Center Lantai 7 JL. Kebon Sirih No. 21-  
 27 10340  
 Telepon : (021) 29085555  
 Website : [www.mncbank.co.id](http://www.mncbank.co.id)<sup>4</sup>

Praktikan ditempatkan di bagian *marketing* pada Implant Banking yang berada di Kantor Pusat Kebon Sirih. praktikan memutuskan melaksanakan PKL di PT Bank MNC Financial,Tbk karena divisi dimana praktikan ditempatkan sesuai dengan bidang ilmu yang di dapatkan praktikan selama duduk di bangku perkuliahan yaitu konsentrasi manajemen pemasaran. Praktikan memilih Bank MNC Internasional,Tbk sebagai tempat PKL karena Bank MNC merupakan Bank dengan reputasi yang baik. Tugas yang didapatkan praktikan yaitu berhubungan dengan kegiatan pelaksanaan pemasaran seperti pelaksanaan kegiatan *direct marketing* dan *personal selling*.

---

<sup>4</sup> Sumber: <http://www.mncbank.co.id/id/aboutmnc/location>

## **E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan**

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT. Bank MNC Internasional, Tbk selama 2 bulan dari 27 Juli 2016 sampai dengan 23 September 2016. Praktikan melakukan kegiatan PKL sesuai jam kerja karyawan, yaitu dari hari Senin sampai hari Jumat. Mulai pukul 08.30 – 17.30 WIB setiap harinya Waktu istirahat pukul 12.00 – 13.00 kecuali hari Jumat pada pukul 11.30 – 13.30 WIB. Dalam proses persiapan pelaksanaan PKL dibagi tiga tahap yaitu:

### **1. Tahap Persiapan PKL**

- a. Pada tanggal 17 Juni 2016 praktikan meminta formulir pendaftaran PKL ke Gedung R Fakultas Ekonomi untuk diisi, kemudian meminta tanda tangan kepada Ketua Jurusan Bapak Gatot Nazir Ahmad untuk ditandatangani. Setelah itu praktikan menyerahkan ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan sebagai permohonan pengajuan surat PKL. Surat pengajuan PKL tersebut ditunjukkan kepada PT Bank MNC Internasional, Tbk Pada tanggal 21 Juni 2014, praktikan mengambil surat izin yang telah jadi dan langsung menuju PT Bank MNC Internasional, Tbk untuk mengajukan permohonan izin PKL.
- b. Pada tanggal 25 Juli 2016, praktikan mendapat kabar dari PT Bank MNC Internasional kantor pusat bahwa praktikan diterima untuk PKL di perusahaan Bank MNC. Setelah itu praktikan mendapat telepon konfirmasi pelaksanaan PKL dari Bank MNC Internasional dan diminta datang pada tanggal 27 Juli 2016 untuk bisa langsung melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di Bank MNC Internasional, Tbk

## 2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapat panggilan untuk melakukan kegiatan magang pada tanggal 27 Juli 2016, praktikan mendatangi kantor Bank MNC Internasional,Tbk untuk langsung melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Bank MNC Internasional,Tbk. Selama 2 bulan bertempat di jalan Kebon Sirih. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 27 Juli 2016 dan berakhir pada tanggal 23 September 2016, dilaksanakan setiap Senin sampai Jumat. Pelaksanaan kerja yang dilakukan di Bank MNC Internasioanl,Tbk dimulai pada jam 08.30 WIB sampai dengan 17.30 WIB. Waktu istirahat pukul 12.00-13.00 WIB, kecuali pada hari Jum'at pukul 11.30-13.30 WIB.

## 3. Tahap penulisan Laporan PKL

Sebagai bukti pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan, Praktikan wajib menyusun laporan. Laporan tersebut akan dipertanggungjawabkan pada saat sidang PKL yang menjadi salah satu syarat kelulusan di Program Studi S1 Manajemen. Praktikan menyusun laporan pada pertengahan bulan Oktober 2016.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

Bank MNC Internasional (dikenal dengan merek MNC Bank, pernah bernama Bank Bumiputera pada tahun 1990-2009 dan Bank ICB Bumiputera pada tahun 2009-2014, adalah perusahaan Indonesia yang berbentuk perseroan terbatas dan bergerak di bidang jasa keuangan perbankan. Bank ini didirikan pada tanggal 31 Juli 1989 sebagai bank umum dengan nama Bank Bumiputera oleh AJB Bumiputera 1912, perusahaan asuransi tertua di Indonesia. Pada tahun 2002, Bank Bumiputera *go public* dan mendaftarkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia dengan kode saham "BABP".<sup>5</sup>

Selama tahun 2004-2007 setelah terjadinya beberapa perpindahan saham, ICB Financial Group Holdings (ICBFGH), group usaha dari beberapa bank dengan operasional global di 14 negara, menjadi pemegang saham mayoritas. Pada tahun 2009, Bank Bumiputera secara resmi berubah nama menjadi Bank ICB Bumiputera dengan logo dan identitas korporasi baru. Bank ICB Bumiputera mendapatkan penghargaan dan pengakuan seperti Trusted Company on Corporate Governance Perception Index pada tahun 2010, the Most Attractive Bank dari majalah Warta Ekonomi pada tahun 2011.<sup>6</sup>

PT MNC Kapital Indonesia Tbk mulai mengakuisisi saham ICB Bumiputera di bulan Maret 2014 dan meningkatkan jumlah kepemilikan menjadi

---

<sup>5</sup>Sumber : <http://britama.com/index.php/2012/05/sejarah-dan-profil-singkat-babp/>

<sup>6</sup>Sumber : <http://www.mncbank.co.id/id/aboutmnc/mnc-bank-history>

35,08% per 31 Agustus 2014. Pada tanggal 22 Juli 2014, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menetapkan bahwa MNC Kapital Indonesia telah lulus uji kelayakan dan kepatutan dan mendapatkan persetujuan untuk menjadi pemegang saham pengendali dan melakukan perubahan logo dan nama bank tersebut. Saat ini, MNC Financial Services merupakan pemegang saham 39,21% di MNC Bank. MNC Bank memainkan peranan penting untuk pertumbuhan bisnis keuangan MNC Group secara keseluruhan dengan menawarkan jasa layanan perbankan yang lengkap dan saat ini sedang mengembangkan sistem perbankan digital yang paling mutakhir (*state-of-the-art*) untuk menjadi bank masa depan. Usaha inti MNC Bank difokuskan pada segmen nasabah *Consumer Banking* (*Consumer Lending* dan *Retail Funding*) dan Usaha Kecil Menengah (UKM) dengan segmen komersial dan korporasi sebagai pendukung.<sup>7</sup>

Bank ICB Bumiputera menyelesaikan Penawaran Umum Terbatas III dalam rangka penerbitan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) di bulan Agustus 2014 dan berhasil mendapatkan dana sebesar Rp805 milyar. Setelahnya, kategori Bank ICB Bumiputera meningkat dari Buku 1 (ekuitas kurang dari Rp1 triliun) menjadi Buku 2 (ekuitas antara Rp1 triliun tetapi kurang dari Rp5 triliun). Pada tanggal 15 Oktober 2014, OJK menyetujui pergantian nama PT Bank ICB Bumiputera Tbk menjadi PT Bank MNC Internasional Tbk.<sup>8</sup>

MNC Bank akan memainkan peranan utama untuk menumbuhkan bisnis keuangan milik Group. Dengan masuknya sebuah bank maka MNC Financial Services dapat menawarkan berbagai ragam produk dan jasa keuangan tanpa

---

<sup>7</sup>Sumber : <http://www.mncbank.co.id/id/aboutmnc/mnc-bank-history>

<sup>8</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

terkecuali. MNC Bank membidik pasar korporasi dan konsumen dalam memobilisasi dana pihak ketiga dan pinjaman. MNC Bank akan berfokus pada basis transaksi perbankan termasuk kartu kredit, pembayaran, manajemen tunai, gaji dan lain-lain.<sup>9</sup>

Sinergi akan memainkan peranan yang signifikan terhadap strategi keseluruhan MNC Bank. Ada lebih dari 100 perusahaan yang bernaung dibawah MNC Group. MNC Bank akan mendapatkan keuntungan dari sinergi dengan MNC Media dalam bentuk akses langsung terhadap basis data, jaringan hubungan serta kekuatan promosi untuk produk dan jasa dari group media yang terbesar dan paling terintegrasi di Asia Tenggara untuk mendorong pertumbuhan pada bisnis kartu kredit, dana pihak ketiga dan pinjaman. Selanjutnya, MNC Bank akan menikmati sinergi dengan group properti MNC Land dan antar unit-unit usaha lainnya yang bernaung di bawah MNC Financial Services. Di targetkan menjadi “bank masa depan”, MNC Bank merencanakan untuk mengembangkan sistim perbankan secara *online* yang paling canggih.

PT. Bank MNC Internasional, Tbk kini memiliki 16 Kantor Cabang, 33 Kantor Cabang Pembantu, 26 kantor kas, 14 Kota di seluruh Indonesia, 2 Payment Point, dan 85 ATM di seluruh Indonesia. Bank MNC juga bekerjasama dengan ATM Bersama (49.000 ATM). Bank MNC dilengkapi layanan berbasis e-channel seperti *Mobile Banking* dan *Internet Banking*. Kantor pusat PT. Bank MNC

---

<sup>9</sup>Sumber : <http://www.mnccbank.co.id/id/aboutmnc/mnc-bank-history>

Internasional,Tbk berlokasi di JL. Kebon Sirih No. 21-27 Telp. (021) 29085555  
 Jakarta, 10340<sup>10</sup>

## **1. Tujuan Pendirian PTBank MNC Internasional,Tbk**

Bank MNC Internaisonal didirikan berdasarkan suatu keyakinan bahwa operasi perbankan yang berlandaskan prinsip bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan dapat mendorong terciptanya stabilitas perekonomian. Seperti terurai dalam tujuan pendirian Bank MNC berikut ini:

1. Menjalin kemitraan yang berkeadilan.
2. Meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi.
3. Meningkatkan kesejahteraan hidup dengan membuka peluang usaha yang lebih besar.
4. Menghindari persaingan yang tidak sehat di antara lembaga keuangan.
5. Alternatif pilihan dalam menggunakan jasa-jasa perbankan serta menghindari riba.<sup>11</sup>

## **2. Visi dan Misi Perusahaan**

- a) Visi dari PT. Bank MNC Internasional,Tbk yaitu :

Menjadi Bank masa depan dengan memberikan layanan bintang lima, yang mengikuti gaya hidup nasabah berlandaskan teknologi terkini membuat semua transaksi keuangan menjadi mudah.

- b) Misi dari PT. Bank MNC Internasional,Tbk, yaitu:

Menawarkan layanan keuangan yang mengikuti gaya hidup dengan membuat hidup nasabah lebih mudah, untuk nasabah retail dengan segmen

---

<sup>10</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

<sup>11</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

menengah ke atas, termasuk di dalamnya para usaha kecil dan menengah, dengan memberikan pengalaman layanan perbankan yang memuaskan melalui cabang dan *electronic channels*.<sup>12</sup>

### 3. Logo



**Gambar II.1** Logo Bank MNC.

Sumber : <http://www.mncbank.co.id/id><sup>13</sup>

### 4. Prestasi yang Dicapai Perusahaan

Sebagai perusahaan yang cukup berkembang di Indonesia prestasi yang didapat oleh PT.Bank MNC Internasional,Tbk berikut adalah salah satu penghargaan yang diberikan kepada MNC Bank Tahun 2015:

---

<sup>12</sup>Sumber : <http://www.mncbank.co.id/id/aboutmnc/vision-and-mission>

<sup>13</sup><http://www.mncbank.co.id/id>





Gambar II.2

Apresiasi Insan Jurnalis Properti dan keuangan Kepada MNC Bank

Sumber: <http://mncbank.co.id/id/aboutmnc/news/apresiasi><sup>14</sup>

Setelah melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran pegawai, lahirlah nilai-nilai perusahaan baru yang disepakati bersama untuk dijadikan pedoman oleh seluruh pegawai PT. Bank MNC Internasional, Tbk yang disebut *Core Value* yang terinternalisasi dalam setiap aktivitas karyawan. Sebagai penyempurnaan dari budaya perusahaan yang telah ada, maka manajemen telah merumuskan nilai-nilai perusahaan yaitu dengan singkatan “PRIDE”. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut :

### **1. *Passion To Perform* (Visi yang ditunjukkan)**

Semangat untuk memberikan hasil kerja yang terbaik untuk perusahaan. Tingkah laku karyawan dalam melakukan pekerjaan

---

<sup>14</sup> Sumber: <http://mncbank.co.id/id/aboutmnc/news/apresiasi>

dengan antusias, kreatifitas, fokus, mengerti, dan melakukan pekerjaan dengan sangat baik.

**2. *Relationship Building* ( Hubungan Badan Perusahaan)**

Membangun hubungan yang Harmonis dengan seluruh stakeholder. Bagaimana cara karyawan membina dan membangun hubungan antara individu lainnya dengan baik dalam tim kerja.

**3. *Innovation With Integrity* (Inovasi dengan Intergritas)**

Melakukan inovasi dan terobosan-terobosan baru yang terukur dengan penuh tingkatan. Keinginan karyawan pada suatu perusahaan untuk berinovasi dengan memberikan ide dan masukan yang membangun.

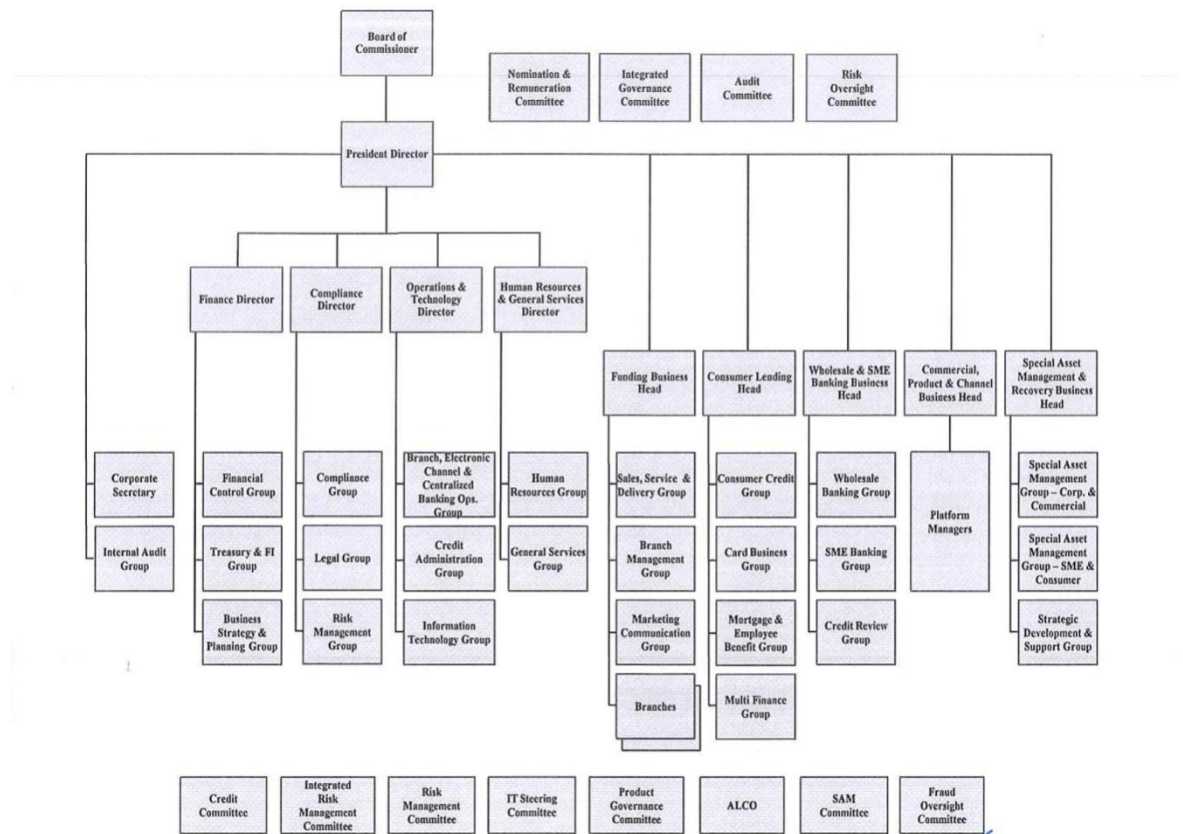
**4. *Delivery With Delight* ( Penyampaian yang terbaik)**

Menghasilkan kinerja yang memuaskan para stakeholder. Dengan komitmen dan profesionalisme karyawan dalam menjalankan tanggung jawab untuk menghasilkan service yang terbaik atau delight.

**5. *Empowerment For Progress* ( Kekuatan untuk Maju)**

Memberdayakan Sumber Daya secara maksimal dan bertanggung jawab. Bagaimana seorang karyawan dapat memberikan perpanjangan tangan atas tanggung jawab yang diberikan dengan transparan, adil, dan mudah dimengerti satu sama lain.

## B. Struktur Organisasi Perusahaan

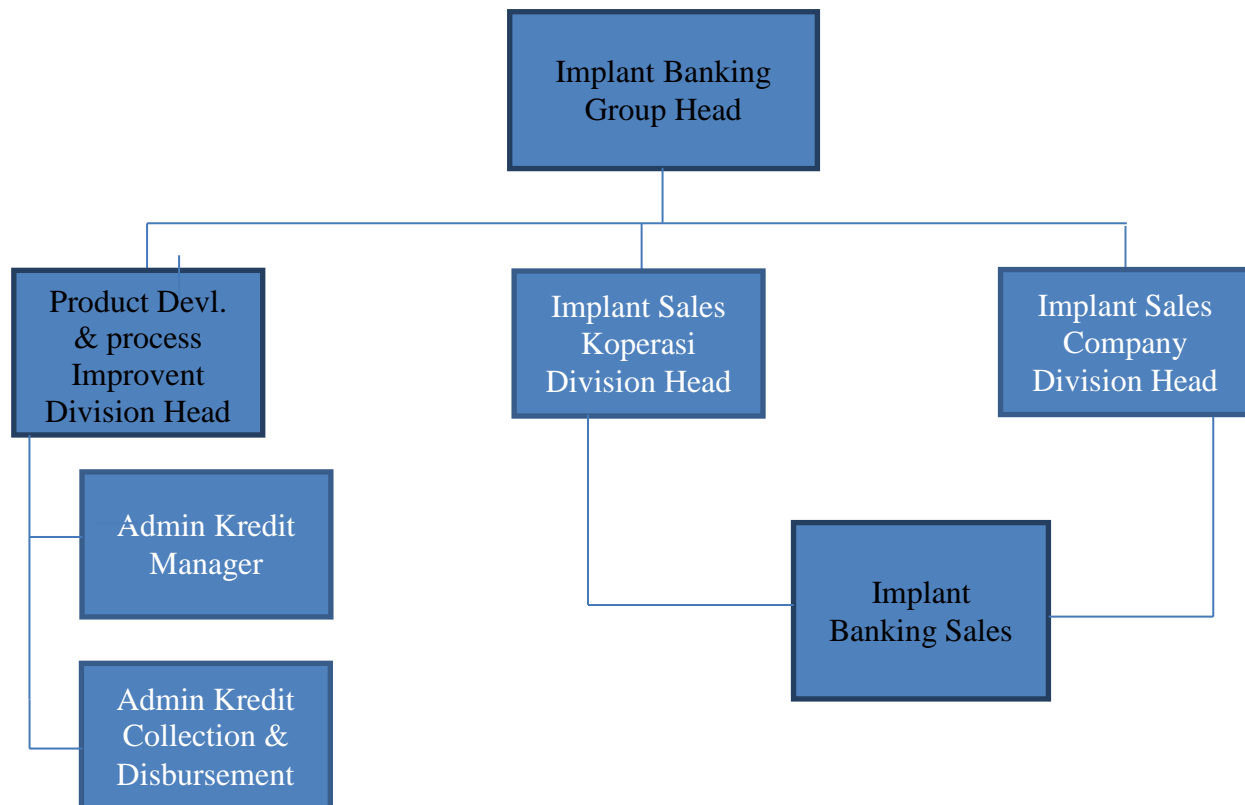


Gambar II.3

Sumber : <http://www.mncbank.co.id/id/aboutmnc/corporate-structure><sup>15</sup>

<sup>15</sup>Sumber : <http://www.mncbank.co.id/id/aboutmnc/corporate-structure>

### Struktur Organisasi Divisi Implant Banking



Gambar II.4

Sumber : Data diperoleh dari Bagian Implant sales 7 September 2016

### Struktur Organisasi MNC Bank Implant Banking Kantor Pusat

Berikut adalah penjelasan fungsi dan tugas pada bagian di struktur organisasi :

#### 1. *Implant Banking Group Head*

- a) Memimpin segala kegiatan MNC Bank Internasional
- b) Menyusun arahan kerja bagi setiap unit di MNC Bank Internasional

- c) Menentukan kebijakan umum MNC Bank Internasional sesuai dengan tujuan bank.
- d) Mengendalikan dan mengawasi proses harian dan manajemenMNC Bank Internasional
- e) Melakukan persetujuan dalam setiap keputusan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.<sup>16</sup>

## 2. *Product Development & Process Improvement Division Head*

- a) Membantu pimpinan cabang mengembangkan produk dan mengawasi proses kegiatan harian dan manajemen bank.
- b) Melakukan pemeriksaan khusus/mendadak terhadap berbagai kegiatan harian/manajemen cabang.
- c) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.<sup>17</sup>

## 3. *Implant Sales Koperasi Division Head*

- a) Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah melalui Koperasi.
- b) Mengelola permohonan pembiayaan.
- c) Melakukan pemantauan nasabah dan kolektabilitas pembiayaan.
- d) Memberikan bantuan kepada kantor besar/wilayah/cabang lain.
- e) Melakukan Follow up ke nasabah.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

<sup>17</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

<sup>18</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

#### 4. *Implant Sales Company Divison Head*

- a) Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah melalui Perusahaan.
- b) Melakukan pemantauan nasabah dan kolektabilitas pembiayaan.
- c) Memberikan bantuan kepada kantor besar/wilayah/cabang lain.
- d) Melayani penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.
- e) Melakukan *Follow Up* ke nasabah.<sup>19</sup>

#### 5. *Admin Kredit Manager*

- a) Melakukan pengecekan atas CIF Calon End User untuk pencairan *upload system* guna menghindari CIF ganda.
- b) Melakukan pemeriksaan atas pemenuhan dokumen persyaratan Panitia Kredit.
- c) Melakukan pengecekan atas *Cover Note* yang diterbitkan oleh pihak Asuransi
- d) Melakukan *reminder* laporan TBO Kepada Business Unit.<sup>20</sup>

#### 6. *Admin Kredit Collection & Disbursement*

- a) Melakukan pengumpulan *review* dokumen sebagai kelengkapan data untuk pencairan.
- b) Menyiapkan data permintaan BI Checking.
- c) Pembuatan daftar nominatif untuk pencairan KTA.
- d) Melakukan *follow Up* terhadap debitur.

---

<sup>19</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

<sup>20</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

- e) Menjaga, memelihara dan melengkapi dokumen pencairan.<sup>21</sup>

#### 7. *Implant Banking Sales*

Unit *Implant banking sales* adalah unit yang berfungsi memasarkan produk pembiayaan konsumtif. Unit ini berada dibawah pengawasan *Implant Sales Koperasi & Company Division Head Staff* yang bekerja pada unit ini bertugas untuk mendapatkan nasabah untuk dapat menggunakan produk yang ada di MNC Bank Internasional. Cara pemasaran biasanya dilakukan dengan berbagai macam pendekatan, seperti *personal selling*, *direct selling*,. Berikut adalah tugas dari unit *Implant Banking Sales* :

- a) Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.
- b) Mengelola permohonan pembiayaan konsumtif.
- c) Mengelola pendanaan dari nasabah.
- d) Melakukan pemantauan pada nasabah/calon nasabah<sup>22</sup>

### C. Kegiatan Umum Perusahaan

*PT. Bank MNC Internasional* merupakan salah satu lembaga perbankan yang ternama di Indonesia. Kegiatan Utama PT. Bank MNC Internasional adalah pengelolaan uang yaitu uang yang ditabungkan oleh nasabah dikelola dengan Pembiayaan Konsumtif.

---

<sup>21</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

<sup>22</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

Pembiayaan konsumtif :

Pembiayaan konsumtif berfokus pada pembiayaan kepemilikan rumah, pembiayaan pemilikan kendaraan, dan pembiayaan multiguna Bank MNC. Untuk persyaratannya dibutuhkan kelengkapan legalitas beberapa dokumen seperti legalitas permohonan (KTP, surat nikah, NPWP, KK,dll) persetujuan perusahaan (surat rekomendasi,slip gaji,dll) .Di MNC Bankpembiayaan konsumtif dikelola oleh unit *Implant Banking sales*. Dalam pembiayaan konsumtif nasabah lebih meminati jenis pembiayaan kredit tanpa agunan (KTA)dibandingkan pembiayaan lainnya.

Adapun dilihat dari bauran pemasarannya (*marketing mix*) adalah sebagai berikut :

### **1. Product**

Produk Bank MNC yang ada pada Divisi Implant Banking yaitu *Employee Benefit program* yang terdiri dari yaitu Peminjaman Dana (*Lending*) untuk mencari nasabah yang membutuhkan pinjaman dana serta hubungan dengan pihak-pihak lainnya. Berikut ini merupakan produk dari PT. Bank MNC Internasional antara lain:

#### **1. Produk-Produk Peminjaman:**

##### **a. Kredit Pemilikan Mobil (*Car Ownership Program*)**

Program kesejahteraan Karyawan, yang diberikan Perusahaan kepada Karyawannya untuk pembiayaan Kredit Kendaraan Bermotor (KKB)

- a. Pembiayaan khusus Mobil Baru
- b. Jangka waktu pinjaman maksimal 5 tahun



- c. Merek Kendaraan khusus mobil Jepang (Honda, Toyota, Daihatsu, Suzuki, Nissan) & Eropa (BMW & Mercedes Benz)

**b. Kredit Pemilikan Rumah (*Home Ownership Program*)**

Program kesejahteraan Pegawai, yang diberikan Perusahaan kepada Karyawannya untuk pembiayaan Kredit Pemilikan Properti (KPP) dan Kredit Konsumsi Beragun Properti (KKBP)

- a. Pembiayaan khusus pembelian *property* : Rumah, Apartement, Ruko / Rukan.
- b. Pembiayaan khusus beragun *property* : Rumah/ Apartement / Ruko
- c. Jangka waktu pinjaman maksimal 30 tahun

Adapun jenis Penawaran Pinjaman yang termasuk dalam paket Implant Banking program :

**c. Kredit Multiguna – Tanpa Agunan (KMG-TA)**

Pinjaman yang diberikan kepada Karyawan melalui kerjasamadengan Perusahaan untuk pembiayaan kebutuhan konsumtif.

- a. Tujuan Kredit Tanpa Agunan (KTA)
  - 1) Biaya Pendidikan.
  - 2) Biaya Pernikahan.
  - 3) Biaya Renovasi Rumah.
  - 4) Keperluan Darurat
  - 5) Wisata
- b. Syarat Debitu Kredit Tanpa Agunan (KTA)
  - 1) Jangka waktu pinjaman 1 s/d 5 tahun.
  - 2) Pencairan pinjaman 5 hari kerja.
  - 3) Kewajiban bulanan lain-lain tetap diperhitungkan ke dalam perhitungan beban bulanan.
  - 4) Tanggal pembayaran dapat disesuaikan dengan kesepakatan oleh Perusahaan.
- c. Persyaratan Dokumen Pengajuan Kredit Tanpa Agunan (KTA)
  - 1) Fotokopi KTP.

- 2) Fotokopi NPWP (untuk pinjaman diatas 50 juta).
- 3) Aplikasi pinjaman yang menyatu dengan Perjanjian Kredit.
- 4) Surat rekomendasi dari perusahaan/koperasi yang mencantumkan masa kerja, status karyawan.
- 5) Slip gaji.
- 6) Surat Keterangan kerja Asli.
- 7) TTUN *per-end user*.<sup>23</sup>

## **2. Price<sup>24</sup>**

### **1. Kredit Pemilikan Mobil (*Car Ownership Program*)**

- 1) Minimum Pinjaman Rp. 100.000.000
- 2) Maksimum Pinjaman Rp. 1.000.000.000
- 3) Biaya Administrasi Rp. 750.000
- 4) Maksimum Pembiayaan Bank 75% sesuai suku bunga efektif.

### **2. Kredit Pemilikan Rumah (*Home Ownership Program*)**

- 1) Minimum Pinjaman Rp. 50.000.000
- 2) Maksimum Pinjaman Rp. 10.000.000.000
- 3) Biaya Administrasi 1.75%.
- 4) Maksimum Pembiayaan Bank 70% sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku.
- 5) Biaya Provisi 0.25%.

### **3. Kredit Multiguna – Tanpa Agunan (KMG-TA)**

- 1) Minimum Pinjaman Rp. 5.000.000
- 2) Maksimum Pinjaman Rp. 100.000.000
- 3) Biaya Administrasi Rp. 100.000.

---

<sup>23</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

<sup>24</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

- 4) Biaya Provisi 1% dari Plafond Pinjaman.
- 5) Suku Bunga 15% efektif per tahun.

### **3. Place**

PT. Bank MNC Internasional,Tbk kini memiliki 16Kantor Cabang, 33 Kantor Cabang Pembantu, 26 kantor kas, 14 Kota di seluruh Indonesia, 2 Payment Point, dan 85 ATM di seluruh Indonesia. Kantor pusat PT. Bank MNC Internasional,Tbk berlokasi di JL. Kebon Sirih No. 21-27 Telp. (021) 29085555 Jakarta, 10340. Lokasi Bank MNC tersebar diseluruh Indonesia baik di kota maupun daerah serta berada ditempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh semua kalangan masyarakat. Sebagai bank yang hingga kini masih memimpin pangsa pasar terus memperluas jaringan pelayanannya dengan membuka cabang yang tersebar di Indonesia.<sup>25</sup>

### **4. Promotion**

Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik berupa langsung maupun tidak langsung. Tujuan promosi bank adalah untuk mengenalkan bank kepada nasabah berupa produk dan jasa yang ditawarkan.Promosi yang dilakukan oleh Bank MNC yaitu *Personal Selling* yang secara umum dilakukan oleh *Implant Sales* dengan menawarkan dalam bentuk *Employee Benefit Program* ke karyawan perusahaan

---

<sup>25</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

atau koperasi dimana karyawan tersebut akan terlibat kerjasama kepada PT. Bank MNC guna memenuhi kebutuhan konsumtifnya.<sup>26</sup>

### **5. *People***

PT. Bank MNC Internasional mengadakan evaluasi untuk meningkatkan kinerja karyawan yaitu satu minggu sekali, sedangkan untuk penilaian hasil kinerja dilakukan evaluasi tiga bulan sekali. Khusus untuk karyawan bagian *Admin kredit collection & Disbursement* juga dievaluasi untuk pelaporan target nasabah yang sudah didapat dalam waktu satu bulan, dilaporkan langsung saat do'a pagi dilaksanakan. Salah satu kunci penting untuk menjaga kualitas kinerja Bank MNC adalah mengembangkan dan mendidik karyawannya secara berkesinambungan.

Bank MNC memiliki komitmen yang tinggi terhadap peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM). SDM yang unggul adalah penopang utama untuk menjadi pemimpin pasar dan lokomotif pengembangan perbankan yang ada di Indonesia. Untuk melahirkan SDM yang unggul, Bank MNC menumbuhkembangkan budaya pembelajaran secara berkelanjutan, dan didukung fasilitas belajar terbaik.<sup>27</sup>

### **6. *Physical Evidence***

Pada poin bauran pemasaran ini PT. Bank MNC Internasional, Tbk lebih mengacu kepada pegawai yang terjun langsung untuk melakukan penawaran terhadap calon nasabah. Pegawai yang diutus menggunakan pakaian yang rapih

---

<sup>26</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

<sup>27</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

serta tanda atau *business card* yang merupakan kartu nama vital untuk memperluas jaringan pengenalan yang membuat Bank MNC terlihat sangat profesional serta tidak meragukan dan calon nasabah merasa dihormati dengan profesionalitas pegawai PT. Bank MNC Internasional,Tbk.

Tidak hanya itu halaman *webyang* dimiliki oleh Bank MNC meyediakan sumber informasi penting seperti kurs mata uang dan harga dasar emas yang selalu *up to date* yang dapat diakses melalui *web browser* dan ditampilkan di layar computer.

Lingkungan eksterior Merupakan lingkungan atau penampilan luar dari sebuah perusahaan yang dapat menarik perhatian konsumen untuk melakukan pembelian. Oleh karena itu dalam mendesain bagian luar perusahaan harus memperhatikan desain yang dibuat untuk menampilkan informasi kepada khalayak tertentu. Dalam Bank MNC ditunjukkan pada label nama bank yang terdapat tepat di depan kantor, di pinggir jalan raya juga dipasang label bank untuk petunjuk bahwa Bank MNC menyediakan ATM.<sup>28</sup>

## **7. Process**

Proses merupakan hal yang sangat penting dalam bank MNC yang aktivitasnya pada bidang jasa. Dengan banyaknya persaingan saat ini, masyarakat dalam memilih suatu jasa akan mengambil keputusan dimana jasa tersebut mempunyai kemudahan dan kecepatan dalam pelayanan. Aplikasi proses ditentukan agar nasabah mendapatkan kepuasan terhadap pelayanan, oleh karena itu disetiap proses pelayanan pada *front liner* ditentukan standar waktu pelayanan.

---

<sup>28</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

Standarisasi proses pelayanan pada *teller* terbagi menjadi dua yaitu setor tunai dan tarik tunai. Pada saat *teller* melakukan transaksi setor tunai standarwaktu yang diberikan maksimal 90 detik, apabila tarik tunai standarwaktu yang diberikan maksimal dua menit, dan ketika *teller* melakukan transfer antar rekening standar waktu yang diberikan maximal dua menit. Setiap transaksi teller tidak boleh melebihi batas waktu yang sudah ditentukan, apabila itu terjadi maka *teller* akan masuk dalam pengaduan pegawai.

Pada *customer service* standar waktu yang diberikan maximal 25 menit untuk proses pembukaan rekening tabungan MNC, sedangkan untuk proses penutupan rekening standar waktu yang diberikan maximal lima menit dimulai dari nasabah mengkonfirmasi penutupan rekening tabungan MNC. Standar waktu juga ditentukan pada antrian nasabah di *banking hall* dan ATM. Antrian nasabah di *banking hall*, standar waktu antrian yang diberikan minimal lima menit dan maksimal 15 menit. Sedangkan antrian pada mesin ATM minimal lima menit dan maksimal 15 menit. Standar waktu yang ditentukan pada antrian *nasabah bankinghall* dan ATM ini bertujuan agar nasabah mendapatkan kenyamanan dalam bertransaksi. Dengan adanya standar waktu akan menunjukkan bahwa prosesnya cepat.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup>Sumber : [http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

### BAB III

#### PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

##### A. Bidang Kerja

Divisi Marketing pada PT. Bank MNC Internasional, Tbk Kantor Cabang Kebon Sirih terdiri dari dua unit yaitu pengumpulan dana (*funding*) maupun peminjaman dana (*lending*). Bagian *Funding* memiliki tanggung jawab untuk mencari nasabah (pihak ketiga) yang mempunyai dana lebih untuk menyimpannya ke dalam bank dalam bentuk yang ditawarkan oleh bank seperti simpanan tabungan, simpanan deposito atau simpanan giro. Selain itu juga bertugas untuk memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan, dan memperluas jaringan dengan membangun relasi antar perbankan atau dengan dunia diluar perbankan itu sendiri.

Sedangkan bagian *Lending* bertanggung jawab untuk mencari nasabah yang membutuhkan pinjaman dana dalam bentuk *Employee Benefit Program Implant Banking* yang menawarkan produk berupa Kredit Tanpa Agunan maka bagian *lending* juga bertanggung jawab atas kerjasamadengan perusahaan lain yang dilakukan oleh PT. Bank MNC Internasional, Tbk pencarian nasabah serta hubungan dengan perusahaan lainnya.

Selama menjalankan PKL praktikan ditempatkan pada *Marketing division* dan *Lending* yang merupakan bagian dari PT. Bank MNC Internasional sebagai *Employee Benefit Program*. Unit Bank MNC dipimpin oleh seorang *Implant*

*Banking Group Head* yaitu Bapak Surya Liemena. Selain itu praktikan juga turut membantu di bagian operasional.

## **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktik Kerja Lapangan terhitung mulai hari Rabu tanggal 27 Juli sampai dengan 23 September (selama 2 bulan). Sebelum terjun langsung ke lapangan praktikan mendapatkan penjelasan mengenai pekerjaan - pekerjaan yang menjadi tugas praktikan. Penjelasan yang langsung disampaikan oleh *Implant Sales Division Head*, Ibu Penti Widjaja. Adapun pelaksanaan kerja yang dilakukan praktikan dilakukan dalam dua bentuk yaitu mengamati lalu praktek, dan juga dialog.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan praktikan mendapatkan manfaat yaitu untuk melatih kemampuan dan kreativitas diri dan mempersiapkan mental sebelum benar-benar masuk dunia kerja. Manfaat lain adalah menjalin banyak relasi sehingga memperluas lingkup pertemanan di tempat magang.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan praktikan mendapatkan tugas yang belum pernah dipelajari sebelumnya diperkuliahan sehingga menuntut praktikan untuk lebih aktif dan memahami situasi pekerjaan sesungguhnya, dan ada juga pekerjaan yang telah praktikan mempelajari sebelumnya dibangku perkuliahan, sehingga praktikan dapat mempraktekan apa yang sudah dipelajari dikelas ke dalam tindakan nyata.

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan melaksanakan tugas-tugas berikut:

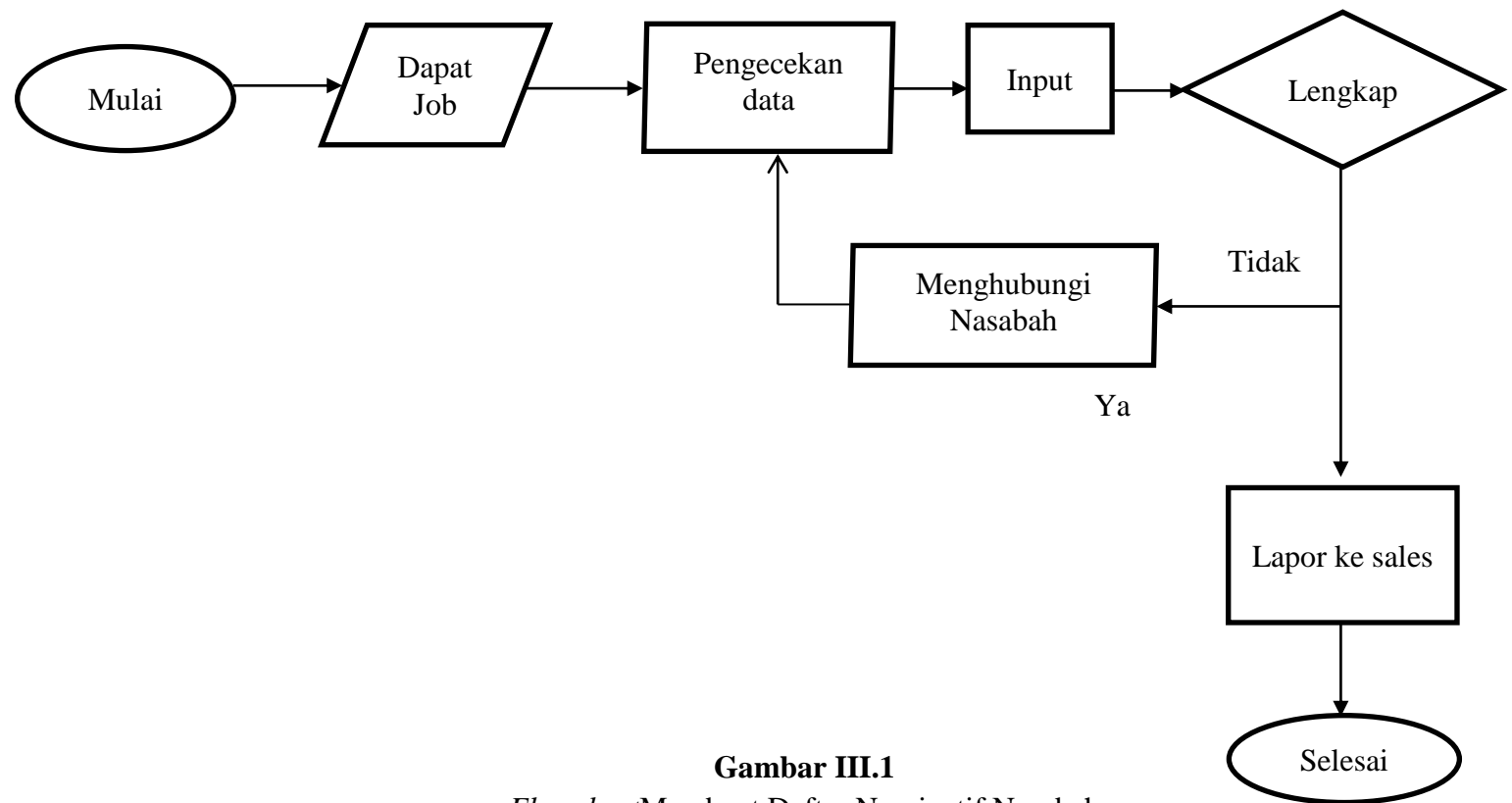


## 1. Membuat Daftar Nominatif Nasabah.

Membuat Daftar Nominatif yang berisi informasi lengkap debitur mengenai identitas debitur, plafon pinjaman yang diajukan oleh debitur, angsuran yang diberikan sesuai plafon pinjaman debitur, DBR, gaji THP, biaya-biaya provisi yang diterima, nomer rekening pencairan debitur, serta keterangan lainnya mengenai debitur untuk melalukan pinjam dengan data yang *valid*. Di dalam daftar nominatif terdapat formulir data pribadi dari calon nasabah pinjaman serta beberapa data pelengkap yang harus diisikan langsung oleh calon nasabah. Kemudian akan diinformasikan kepada calon nasabah secara langsung, hal ini bertujuan untuk memberikan informasi mengenai pembiayaan yang akan diambil oleh calon nasabah. Selain itu nasabah juga akan diminta beberapa data pelengkap lain seperti :

1. Surat keterangan bekerja
2. Slip gaji
3. ID Card
4. Foto kopi KTP (Suami Istri bila sudah menikah)
5. Foto kopi NPWP jika plafon yang diajukan diatas 50 juta  
(Suami Istri bila sudah menikah)

Disini praktikan membantu *staffAdmin Credit Collection* untuk melakukan simulasi pembiayaan kepada calon nasabah dan membantucalon nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan.



**Gambar III.1**

*Flowchart* Membuat Daftar Nominatif Nasabah

Sumber: data diolah oleh praktikan.

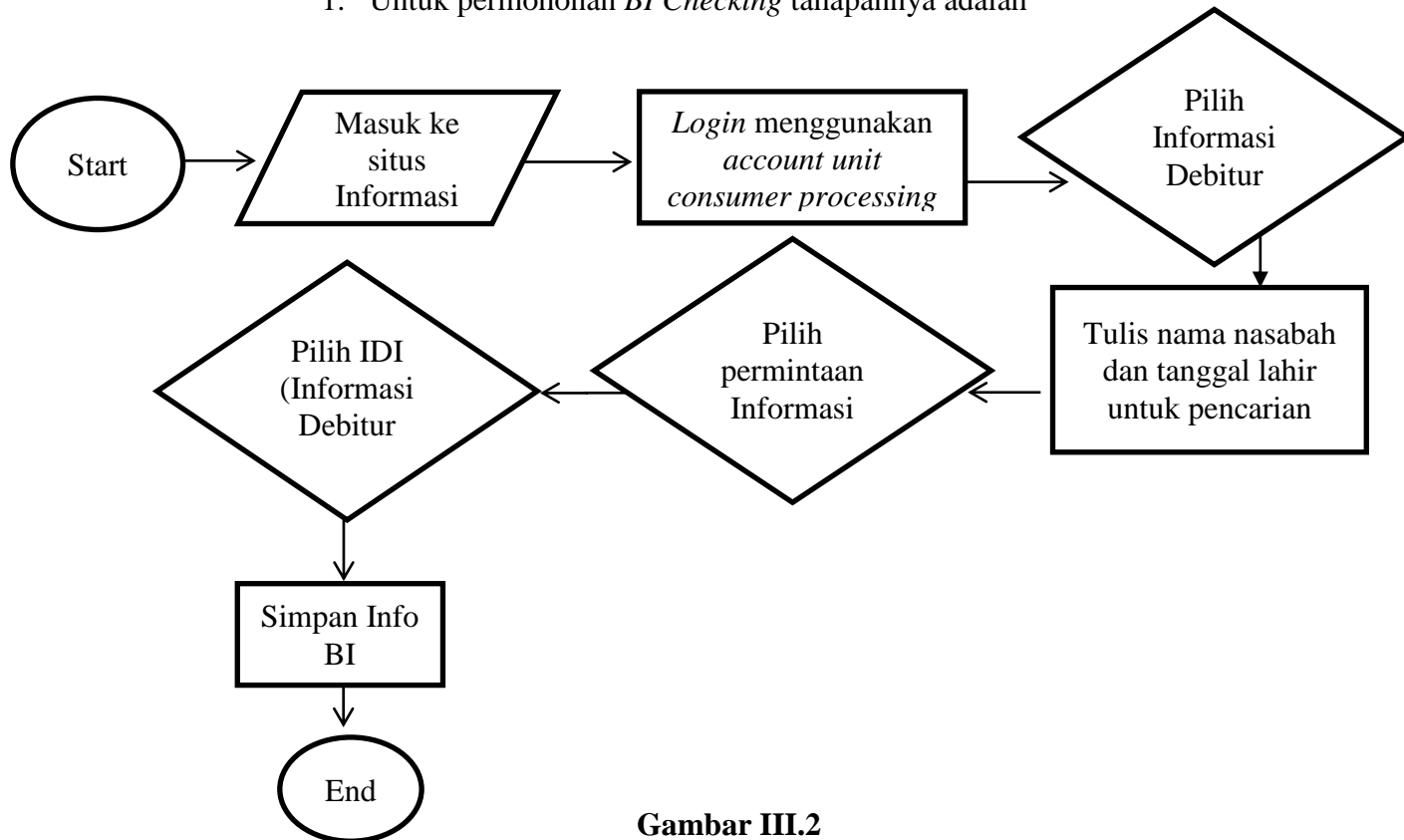
## 2. Pengecekan BI *Checking*

Setelah Formulir diisi dan akan segera dilengkapi berkasnya, maka akan dilakukan pengecekan kredit atau pinjaman lain yang dimiliki oleh nasabah menggunakan aplikasi *BI Checking* yang hanya bisa diakses oleh pihak bank. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui riwayat pinjaman atau kredit, apakah calon nasabah pembiayaan memiliki riwayat pembayaran tepat waktu atau telat. Apabila selalu tepat waktu maka nasabah akan mendapat predikat Lancar (Kol. 1) sedangkan apabila kurang lancar (Kol. 2), yang menjadi penilaian adalah dua hal tersebut yang kemudian akan

dijadikan pertimbangan apakah pembiayaan akan dilanjutkan atau tidak.

Dalam melakukan *BI Checking* dilakukan beberapa tahap yaitu:

1. Untuk permohonan *BI Checking* tahapannya adalah

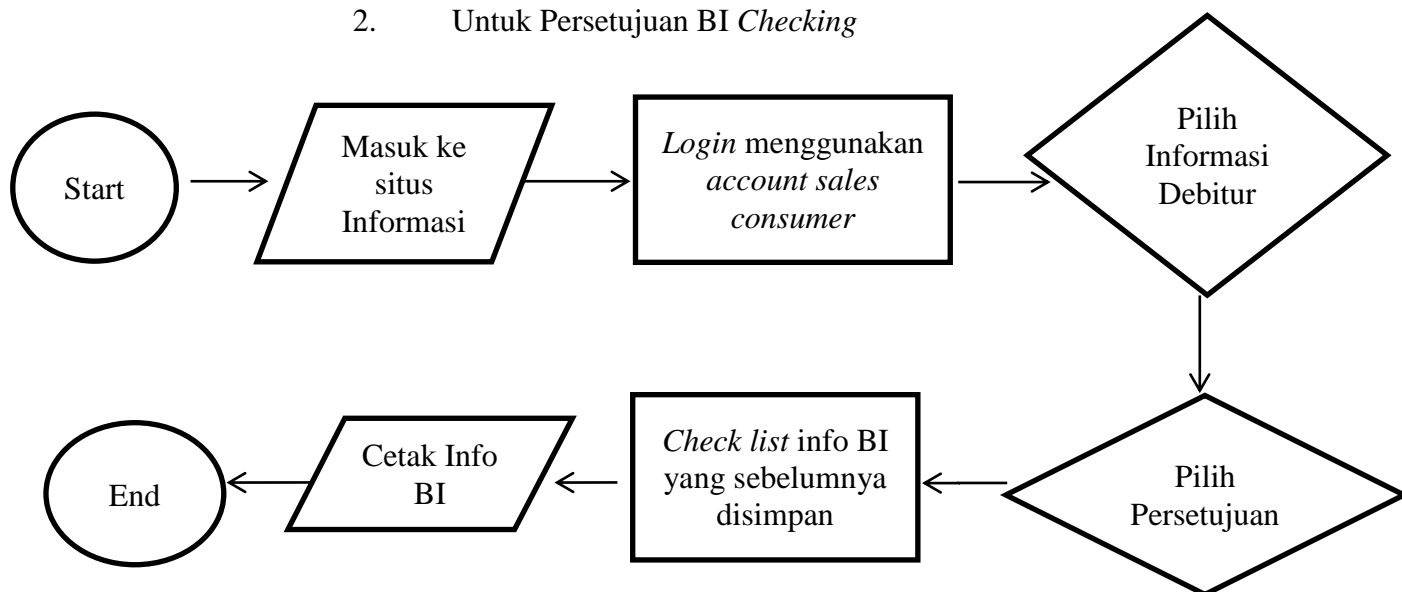


**Gambar III.2**

*Flowchart Tahap Permohonan BI Checking*

Sumber : data diolah oleh praktikan.

## 2. Untuk Persetujuan BI *Checking*



**Gambar III.3**

*Flowchart Persetujuan BI Checking*

Sumber : data diolah oleh praktikan.

Hasil dari *BI checking* nasabah yang telah dicek oleh Bank MNC Cabang, nama nasabah yang memiliki *BI checking* bermasalah dirahasiakan oleh Bank MNC sehingga praktikan tidak diperkenankan untuk mengetahui nasabah yang memiliki *BI checking* bermasalah. Nantinya nasabah yang memiliki *BI checking* yang bermasalah akan ditarik atau dihentikan proses Kreditnya karena untuk menghindari hal yang tidak diinginkan kedepannya nanti.

Praktikan melakukan input di database nasabah kredit yang telah dibuat oleh pegawai Bank MNC, dari database tersebut juga terlihat dari daftar nominatif yang diajukan nasabah. Praktikan melakukan *follow up* ke nasabah untuk menjelaskan jangka waktu pemijaman kredit, plafond yang diajukan dan cicilan perbulannya sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh pihak Bank MNC. Nasabah yang mendekati jatuh tempo, sehingga

praktikan menelepon nasabah dan mengingatkan bahwa nasabah telah mendekati jatuh tempo lalu praktikan menanyakan apakah akan dilunasi. Dalam melakukan *follow up* pemilihan nasabah yang harus praktikan telepon merupakan pilihan dari Pak Madjid terkadang ada calon nasabah yang sulit dihubungi atau sibuk sehingga praktikan harus melakukan follow up beberapa jam kemudian. Untuk itu praktikan memberikan tanda ceklis bagi nasabah yang sudah di *follow up* sehingga praktikan tidak lupa untuk melakukan *follow up* dikemudian hari.

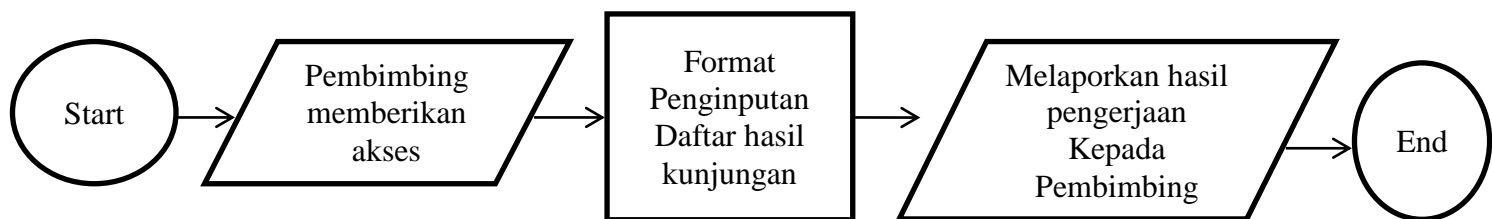
### **3. Mengikuti Sales Kunjungan Perusahaan**

PT. Bank MNC Internasional,Tbk juga melakukan *Company Visit* ke perusahaan-perusahaan (PT. Kayu Permata) dan Koperasi ( PT. Sarinah, dan PT. Supravis Rama Optik) besar di jakarta dan luar jakarta untuk penawaran Kerjasama dalam Employee Benefit Program PT. Bank MNC Internasional,Tbk dengan memberikan fasilitas kepada karyawan dan merupakan suatu bentuk kepedulian perusahaan dalam kesejahteraan dan retensi kepada karyawan.

Seiring kegiatan perencanaan, Praktikan diberi pelatihan cara memasarkan produk kepada calon nasabah. Bagaimana cara menarik calon nasabah ketika melakukan survei nasabah di lapangan, dimulai dari bagaimana menarik calon nasabah sehingga calon nasabah mendengarkan informasi tentang produk.

Tidak hanya itu, manfaat ini praktikan diajarkan bagaimana berpenampilan yang baik ketika menghadapi calon nasabah. Semua ini sangat membantu praktikan dalam melakukan tugas dilapangan karena sebelumnya belum pernah praktikan dapatkan dibangku perkuliahan, sehingga praktikan harus memahami apa saja hal-hal yang harus diperhatikan dalam dalam melakukan *direct marketing* dan *personal selling*.

#### 4. Membuat Laporan Kunjungan



**Gambar III.4**

*Flowchart* Membuat Laporan Hasil Kunjungan Perusahaan PT. Supravis Rama Optik Karawang

Sumber: data diolah oleh praktikan.

Kegiatan yang telah dilakukan PT. Bank MNC Internasional, Tbk tersebut dapat berupa kegiatan perjalanan dan pengamatan yang praktikan lakukan ditempat kunjungan. Kegiatan ini juga merupakan tugas praktikan untuk mencatat hasil yang didapat pada *company visit*. Praktikan melakukan hasil pengamatan berupa : Tempat yang dikunjungi, waktu dan tujuan kunjungan, informasi nasabah dann hal-hal menarik yang ditemukan selama kunjungan. Laporan kunjungan didasarkan pada hasil penglihatan, pendengaran, atau hasil penginderaan kita. Laporan kunjugan hendaknya mengemukakan hal-hal penting dan menarik.

Dari pembuatan Daftar Laporan Kunjungan Perusahaan memberikan pengetahuan kepada praktikan mengenai nilai prioritas bagi pelanggan dalam pemberian pelayanan yang baik. Dengan kunjungan kita dapat mengetahui keinginan dari nasabah sehingga dapat mengatasi masalah dengan lebih spesifik. PT. Bank MNC Internasional,Tbk menilai kinerja tahunan para karyawannya pada bagian Strategi Pemasaran melalui kunjungan ke perusahaan-perusahaan yang menjadi pelanggan wilayah Karawang.

Manfaat Daftar Laporan Kunjungan Perusahaan bagi yaitu menjalin kerjasama perusahaan tersebut dengan Bank MNC mengenai Kredit yang akan diajukan. Kunjungan dilakukan oleh *Staff* bagian Pemasaran Bank MNC Kebon Sirih Jakarta. Untuk memberikan pelayanan yang baik serta membuat nasabah merasa penting. Data yang di peroleh dari kunjungan ke perusahaan akan di jadikan *report* oleh PT. Bank MNC Internasional,Tbk Untuk memperbaiki pelayanan nasabah kedepannya.

Pada kegiatan ini Praktikan mempelajari bagaimana pembuatan Daftar Laporan Kunjungan Perusahaan mengenai pemberian pelayanan yang baik bagi Nasabah Bank MNC itu sendiri. Manfaat bagi praktikan adalah mendapat ilmu baru tentang bagaimana pembuatan Daftar Laporan Kunjungan Perusahaan mengetahui detail pengajuan kredit nasabah seperti plafon yang di inginkan nasabah untuk pengajuan kredit yang dan langkah-langkah kedepannya yang dilakukan Bank MNC kedepan dalam memberikan pelayanan yang lebih baik lagi.

CALL REPORT	
Cabang : Implant Banking Division	Kunjungan ke : 1
Tanggal Kunjungan : 25 Agustus 2016	Kunjungan Akhir : -
Tanggal Laporan : 26 Agustus 2016	Klasifikasi : Fasilitas/Program
( X ) Kita Datang ( ) Merika Datang ( ) Telephone	Group : 30
<b>INFORMASI NASABAH/CALON NASABAH</b> Nama : Koperasi Karyawan PT. Supravisi Rama Optik Bidang Usaha : Koperasi Alamat : Komplek Ruks Resenda B. Interlance Resenda Karawang Jawa Barat Telp. : 081236825070 Faks : - Email : Taufik.cvi@polycare.co.id Diwakili Oleh : Bpk. Taufik (Pengurus Koperasi)	
<b>KETERANGAN FASILITAS</b> Fasilitas : Plafond Implant Banking : Rp.	
Dilakukan oleh : Anwar Musadad, Perti Widjaja & Gitta Lamsurdy Tujuan : Penawaran fasilitas Employee Benefit Program	
<b>Hasil Pembicaraan:</b> 1. Pada pertemuan, pihak MNC Bank datang untuk berkenalan dan penawaran fasilitas Employee Benefit Program untuk Karyawan PT Supravisi Rama yang merupakan anggota Koperasi. 2. PT Supravisi Rama Optik bergerak dalam bidang pembuatan lensa optik, 90 % untuk di export. PT Supravisi Rama optik merupakan group Djarum. Didirikan pada tahun 1990. 3. Jumlah karyawan PT Supravisi Rama Optik : 1.200 orang dan yang masuk menjadi anggota Koperasi berjumlah 900 orang 4. Pihak Koperasi Supravisi Rama Optik yang diwakili oleh Bpk Taufik (Pengurus Koperasi) memberikan keterangan bahwa saat ini untuk penyaluran KTA kepada anggota telah memiliki kerjasama dengan Bank CTBC dan Bank Kesejahteraan dengan skema kerjasama Non Avalist.	

**Gambar III.5**

**Laporan Kunjungan PT. Supravisi Rama Optik**

Sumber : data diolah oleh praktikan ( 30/08/2016)

**C. Kendala yang Dihadapi**

Dalam melaksanakan tugas – tugas yang diberikan praktikan menemukan beberapa kendala antara lain:

1. Praktikan mengalami kesulitan bagaimana menginformasikan secara jelas kepada calon nasabah. Hal ini dikarenakan praktikan belum pernah memiliki pengalaman dalam hal kredit selain itu praktikan belum terbiasa mempromosikan suatu barang atau jasa kepada calon nasabah secara langsung
2. Praktikan mengalami kesulitan mempresentasikan produk-produk yang ditawarkan PT. Bank MNC Internasional,Tbk karena.
3. Praktikan mengalami kesulitan dalam berkomunikasi lewat telepon dengan konsumen



#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

Untuk mengatasi masalah - masalah dan hambatan yang terjadi saat praktik berlangsung, praktikan memiliki beberapa cara guna menyiasati masalah dan hambatan tersebut.

1. Untuk mengatasi kesulitan berbicara dengan konsumen, praktikan harus banyak bertanya dengan karyawan dari divisi *consumer sales* bagaimana berbicara dengan konsumen.
2. Untuk mengatasi kesulitan menjelaskan produk-produk yang ditawarkan secara garis besar, praktikan harus banyak bertanya kepada sales.
3. Untuk mengatasi kesulitan mempresentasikan produk-produk yang ditawarkan PT. Bank MNC internasional,Tbk saat melakukan kunjungan perusahaan, praktikan harus banyak belajar dari para *staff consumer sales* dan praktikan harus mempelajari lebih dalam lagi materi presentasi sebelum bertemu calon konsumen.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama dua bulan pada *Marketing Division* PT. Bank MNC Internasional, Tbk praktikan menyimpulkan beberapa hal, yaitu:

1. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan mengetahui pola program pemasaran di PT. Bank MNC Internasional, Tbk yaitu pada *Implant Banking Division*.
2. Praktikan juga mendapatkan pengalaman kerja yang berhubungan dengan kegiatan promosi yaitu *personal selling* dan *direct marketing* yaitu praktikan mengetahui bagaimana cara mempromosikan suatu produk atau jasa kepada calon nasabah.
3. Praktikan juga mendapatkan pengalaman mengerjakan bagaimana melakukan alur pinjaman kredit pada PT. Bank MNC Internasional, Tbk praktikan mengetahui cara merekap data-data nasabah dan calon nasabah dengan daftar nominatif yang sering dilakukan setiap harinya.
4. Praktikan memperoleh keterampilan dan kemampuan selama di perusahaan yang bergerak di bidang Perbankan yaitu PT. Bank MNC Internasional, Tbk khususnya *soft skill* untuk dapat berkomunikasi dengan *staff* pemasaran.

## B. Saran – Saran

Setelah mengetahui secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh para pegawai di kantor pusat PT. MNC Bank Internasional,Tbk di Divisi Pemasaran, maka praktikan ingin memberikan saran dan masukan yang semoga bermanfaat bagi praktikan, PT. MNC Bank Internasional, Tbk dan Universitas Negeri Jakarta yaitu:

### 1. Saran untuk Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta:

Fakultas Ekonomi khususnya Program studi S1 Manajemen mengembangkan perkuliahan yang melatih *soft skills* yaitu berupamemberikan simulasi pelayanan pelanggan lingkup perusahaankepada mahasiswa Fakultas Ekonomi khususnya Manajemen konsentrasi Pemasaran.Isi simulasi tersebut bisa berupa tahapan - tahapan pelayanan pelanggan yang baik dan benar. Sehingga, mahasiswa Manajemen khususnya Manajemen Pemasaran sudah mempunyai sedikit pengetahuan dan pengalaman mengenai company visitdan tidak akan mengalami kesulitan saat mahasiswa menjalani Praktik Kerja Lapangan.

### 2. Saran untuk PT. Bank MNC Internasional,Tbk:

- a) Praktikan menyarankan agar perusahaan memberikan panduan atau semacam buku pedoman kepada praktikan agar praktikan tidak merasa bingung apa yang harus dilakukan. Khususnya buku

panduan mengenai *list* produk, harga, beserta kegunaan dari tiap produk yang ditawarkan.

- b) Memberikan bimbingan dan pengarahan mengenai divisi maupun yang diberikan untuk praktikan.
- c) Untuk divisi *Marketing Implant Banking* praktikan menyarankan agar lebih fokus memberikan tugas kepada praktikan sesuai *jobdesc*, sehingga praktikan dapat lebih mengasah kemampuan dan keterampilan di bidang *marketing*.

## DAFTAR PUSTAKA

FE UNJ. Pedoman Praktik Kerja Lapangan, Jakarta: FE UNJ, 2012.

<http://www.unj.ac.id/fe/sites/default/files/SOP%20Pelaksanaan%20PKL.pdf>.(diakses tanggal 17 September 2014).

Kotler, P.&Keller, 2012. *Marketing Management* (14rd Ed.). England : Pearson Education Limited.

PT. Bank MNC Internasional, Tbk Daftar Penghargaan (Apresiasi Insan Jurnalis Properti dan keuangan Kepada MNC Bank)

<http://mncbank.co.id/id/aboutmnc/news/apresiasi>

Sejarah Perusahaan PT. Bank MNC Internasional, Tbk

<http://britama.com/index.php/2012/05/sejarah-dan-profil-singkat-babp/>

Visi & Misi PT. Bank MNC Internasional,Tbk

[http://mncbank.co.id/assets/files/Annual\\_Report\\_2016\\_Final\\_to\\_Publish.pdf](http://mncbank.co.id/assets/files/Annual_Report_2016_Final_to_Publish.pdf)

LAMPIRAN - LAMPIRAN

## LAMPIRAN 1

## LOG KEGIATAN HARIAN

No	Hari/Tanggal	Kegiatan	Pembimbing
1	Rabu/ 27 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Perkenalan ke seluruh pegawai</li> <li>- Penyampaian visi misi, <i>shared value</i> dan <i>tagline</i> perusahaan kepada pratikan</li> <li>- Pemberian materi alur kerja</li> <li>- Adaptasi dengan pekerjaan yang akan praktikan lakukan</li> </ul>	Ibu Ade
2	Kamis/ 28 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Pemberian Materi mengenai Bank MNC</li> <li>- Perkenalan fitur Employee Benefit Program.</li> </ul>	Ibu Penti Widjaja
3	Jumat/ 29 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Pemberian materi proses Daftar Nominatif</li> </ul>	Pak Madjid
4	Senin/ 01 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan proses Daftar Nominatif</li> <li>- Input data permintaan <i>BI Checking</i></li> </ul>	Pak Madjid
5	Selasa/ 02 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan pencetakan rekening koran nasabah</li> <li>- Input data calon nasabah Sky Visio</li> <li>- Memvalidasi dengan mencocokkan kelengkapan data</li> </ul>	Pak Madjid & Pak Gita
6	Rabu / 03 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Membantu membuat surat penawaran kerjasama Employee Benefit Program</li> </ul>	Pak Aji
7	Kamis / 04 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan proses Daftar Nominatif</li> <li>- Follow Up Nasabah</li> </ul>	Pak Madjid
8	Jumat / 05 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Kunjungan ke Koperasi Sarinah</li> </ul>	Ibu Penti & Pak Gita

9	Senin /08 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan pencetakan rekening koran nasabah</li> <li>-</li> </ul>	Pak Madjid
10	Selasa / 09 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Membuat formulir <i>BI Checking</i></li> <li>- Melakukan proses Daftar Nominatif</li> </ul>	Pak Madjid
11	Rabu / 10 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Kunjungan ke Koperasi Tarumanegara</li> </ul>	Pak Gita & Ibu Penti
12	Kamis / 11 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Input data calon nasabah Kopnus</li> <li>- Memvalidasi dengan mencocokkan kelengkapan data</li> </ul>	Ibu Penti
13	Jumat / 12 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Input data calon nasabah Eppconindo Pilar Abadi</li> </ul>	Pak Gita
14	Senin / 15 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan Daftar Nominatif PT. Eppconindo Pilar Abadi</li> <li>- Rekap data nasabah</li> </ul>	Pak Madjid
15	Selasa/ 16 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Follow Up nasabah</li> <li>- Rekap data nasabah</li> </ul>	Pak Madjid
16	Rabu / 17 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- HARI KEMERDEKAAN RI</li> </ul>	
17	Kamis/ 18 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Kunjungan ke PT Kayu Permata Bekasi</li> </ul>	Ibu Maria & Pak Aji
18	Jumat/ 19 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Pengecekan form kelengkapan yang telah di isi oleh nasabah</li> <li>- Melakukan Pengisian Daftar Nominatif</li> </ul>	Pak Madjid
19	Senin / 22 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- <i>Follow up</i> nasabah</li> <li>- Mengikuti meeting semua pegawai implant banking</li> </ul>	Ibu Penti
20	Selasa / 23 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Input data calon nasabah KopNus</li> <li>- Input data permintaan <i>BI Checking</i></li> <li>-</li> </ul>	Ibu Penti Widjaja



21	Rabu / 24 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Pengecekan form kelengkapan yang telah di isi oleh nasabah</li> <li>- Melakukan Pengisian Daftar Nominatif</li> </ul>	Pak Madjid
22	Kamis / 25 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Kunjungan ke Koperasi PT. Supravisi Rama Optik</li> </ul>	Ibu Penti Widjaja & Pak Gita Lazuardy
23	Jumat / 26 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan pengecekan kelengkapan form Daftar Nominatif</li> <li>- Membuat Laporan Kunjungan koperasi PT. Supravisi Rama Optik</li> </ul>	Pak Madjid & Ibu Penti Widjaja
24	Senin / 29 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Izin Sakit</li> </ul>	
25	Selasa / 30 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Kunjungan ke Kopnus</li> </ul>	Ibu Penti
26	Rabu / 31 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan Daftar Nominatif Kopnus</li> </ul>	Pak Madjid
27	Kamis / 01 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- <i>Follow up</i> nasabah</li> <li>- <i>Meeting</i> staf pemasaran</li> </ul>	Pak Gita
28	Jum'at / 02 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan proses Daftar Nominatif</li> <li>- Input data permintaan <i>BI Checking</i></li> </ul>	Pak Madjid
29	Senin / 05 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Input data permintaan <i>BI Checking</i></li> <li>-</li> </ul>	Pak Madjid & Pak Gita
30	Selasa / 06 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Membantu membuat surat penawaran kerjasama Employee Benefit Program</li> <li>-</li> </ul>	Pak Aji
31	Rabu / 07 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Meeting staf pemasaran</li> </ul>	Pak Gita & Ibu Penti
32	Kamis / 08 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Meeting staf pemasaran</li> </ul>	Pak Gita & Ibu Penti

33	Jumat / 09 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Pengecekan form kelengkapan yang telah di isi oleh nasabah</li> <li>- Melakukan Pengisian Daftar Nominatif</li> </ul>	Pak Madjid
34	Senin/ 12 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- <i>Follow up</i> nasabah</li> </ul>	Pak Madjid
35	Selasa / 13 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan rekap data nasabah</li> </ul>	Pak Gita
36	Rabu / 14 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Kunjungan ke PT Astra Indonesia</li> </ul>	Pak Gita & Ibu Penti
37	Kamis / 15 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Izin Sakit</li> </ul>	
38	Jumat / 16 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Kunjungan ke Chemco Harapan Nusantara</li> </ul>	Pak Gita & Ibu Penti
40	Senin / 19 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Kunjungan ke PT. Azko Nobel</li> </ul>	Pak Aji & Ibu Maria
41	Selasa / 20 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Melakukan pengecekan kelengkapan form Daftar Nominatif</li> <li>- Membuat Laporan Kunjungan PT. Azko Nobel</li> </ul>	Pak Madjid & Pak Aji
42	Rabu / 21 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Meeting staf pemasaran</li> </ul>	Pak Gita
43	Kamis / 22 september 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Rekap data nasabah</li> </ul>	Pak Madjid
44	Jumat / 23 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing dan doa pagi</li> <li>- Perpisahan</li> </ul>	Seluruh Pegawai Implant Banking

## LAMPIRAN 2

## SURAT PERMOHONAN IZIN PKL



*Building  
Future  
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982  
BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180  
Bagian UHTP : Telepon. 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian HUMAS : 4898486  
Laman : [www.unj.ac.id](http://www.unj.ac.id)

Nomor : 4187/UN39.12/KM/2016  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

17 Juni 2016

Yth. UP. Ibu Ade  
HRD PT. MNC Bank Tbk.  
MNC Tower Kebon Sirih Kav.17-19  
Jakarta Pusat 10304

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Desta Muracci  
Nomor Registrasi : 8215132358  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta  
No. Telp/HP : 089653260853

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Juli s.d. September 2016.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi  
Akademik dan Kemahasiswaan



Tembusan :  
1. Dekan Fakultas Ekonomi  
2. Kaprog Manajemen

Drs. Syaifullah  
NIP. 195702161984031001

### LAMPIRAN 3

### SURAT PENEMPATAN MAHASISWA PKL



#### Surat Keterangan Magang

No. 025/SRT-KET/INT/16

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Desta Muracci  
Jurusan : Manajemen  
Universitas : Negeri Jakarta

Telah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di PT. Bank MNC Internasional,Tbk – Multi Finance Group pada periode 27 Juli 2016 sampai dengan 9 September 2016.

Kami mengucapkan terima kasih atas kerjasama yang telah diberikan selama menjalani Praktek Kerja Lapangan di PT. Bank MNC Internasional, Tbk.

Jakarta, 09 September 2016

  
  
**Sari Wulandari**  
Human Resources Group

## LAMPIRAN 4

## DAFTAR HADIR PKL



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO:  
IAS/INA/3640

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2... SKS

Nama : Desta Muracci  
No. Registrasi : 8215132358  
Program Studi : S1 Manajemen  
Tempat Praktik : MNC Financial Center  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kebon Sirih no 21-27  
Lantai 7 HP +6221 29805555

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 27 Juli 2016	1.	
2.	Kamis, 28 Juli 2016	2.	
3.	Jumat, 29 Juli 2016	3.	
4.	Senin, 01 Agustus 2016	4.	
5.	Selasa, 02 Agustus 2016	5.	
6.	Rabu, 03 Agustus 2016	6.	
7.	Kamis, 04 Agustus 2016	7.	
8.	Jumat, 05 Agustus 2016	8.	
9.	Senin, 08 Agustus 2016	9.	
10.	Selasa, 09 Agustus 2016	10.	
11.	Rabu, 10 Agustus 2016	11.	
12.	Kamis, 11 Agustus 2016	12.	
13.	Jumat, 12 Agustus 2016	13.	
14.	Senin, 15 Agustus 2016	14.	
15.	Selasa, 16 Agustus 2016	15.	

Jakarta, 09 September 2016

Penilai,

MNC BANK

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227 / 4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2.... SKS

Nama : Desta Muracci  
No. Registrasi : B215132358  
Program Studi : St Manajemen  
Tempat Praktik : MNC Financial Center  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kebon sirih no. 21-27  
Lantai 6 Telp : 622120805555

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 10 Agustus 2016	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Jumat, 19 Agustus 2016	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Senin, 22 Agustus 2016	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Selasa, 23 Agustus 2016	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Rabu, 24 Agustus 2016	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Kamis, 25 Agustus 2016	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Jumat, 26 Agustus 2016	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Senin, 29 Agustus 2016	8. <i>[Signature]</i>	SAKIT
9.	Selasa, 30 Agustus 2016	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Rabu, 31 September 2016	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Kamis, 01 September 2016	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Jumat, 02 September 2016	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Senin, 05 September 2016	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Selasa, 06 September 2016	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Rabu, 07 September 2016	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 09 September 2016

Penit MNC BANK  
(*[Signature]* Pent...)

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan





Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220

Telepon (021) 4721227 / 4706285, Fax: (021) 4706285

Laman: www.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
IAS/INA/3640

DAFTAR HADIR

PRAKTEK KERJA LAPANGAN

2

..... SKS

Nama : Desta Muracci  
No. Registrasi : 8215132358  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : MNC Financial Center  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kebon Sirih no 21-27  
Lantai 6-7 Hlp +62219805555

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 08 September 2016	1.	
2.	Jumat, 09 September 2016	2.	
3.	Senin, 12 September 2016	3.	
4.	Selasa, 13 September 2016	4.	
5.	Rabu, 14 September 2016	5.	
6.	Kamis, 15 September 2016	6.	12 IN
7.	Jumat, 16 September 2016	7.	
8.	Senin, 19 September 2016	8.	
9.	Selasa, 20 September 2016	9.	
10.	Rabu, 21 September 2016	10.	
11.	Kamis, 22 September 2016	11.	
12.	Jumat, 23 September 2016	12.	
13.		13. ....	
14.		14. ....	
15.		15. ....	

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Jakarta.....

Penilai,

MNC BANK

(..... Pent)

## LAMPIRAN 5

## LEMBAR PENILAIAN PKL



Building  
Future  
Leadless

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285  
Email: www.unj.ac.id/ie



ISO 9001:2015 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
165043649

## PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

## PROGRAM SARJANA (S1)

2 SKS

Nama : Deska Nurazzi  
No.Registrasi : 8215132358  
Program Studi : S1 Manajemen  
Tempat Praktik : MNC Financial Center  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Keban Sirih No. 21-27 Lantai 7  
HP : +622120005565

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	80	1. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	79	Skor Nilai Predikat
3	Sikap dan Kepribadian	86	80-100 A Sangat baik
4	Kemampuan Dasar	70	70-79 B Baik
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85	60-69 C Cukup
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan :	70	55-59 D Kurang
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85	2. Alokasi Waktu Praktik :
8	Aktivitas dan Kreativitas	75	2 sks : 90-120 jam kerja efektif
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	82	3 sks : 135-175 jam kerja efektif
10	Hasil Pekerjaan	80	Nilai Rata-rata :
Jumlah		802	$\frac{802}{10 \text{ (sepuluh)}} = 80,2$

Jakarta 09 September 2016

Penilai  
MNC BANK

Andi Masliq Arifin

Catatan :

Mohon kepatutan dengan menandatangani cap Instansi Perusahaan



## LAMPIRAN 6

### FOTO RUANGAN DIVISI PEMASARAN



**FOTO BERSAMA HRD PT. BANK MNC INTERNASIONAL,Tbk**





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

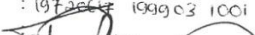
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.unj.ac.id/fe



SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : Setyo Ferry Wibowo SE-M/Si.
2. NIP : 19720617 199903 1001
3. Tanda tangan 


Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :


1. Nama : Desta Muracci
2. No. Registrasi : 025132358
3. Program Studi : SI Manajemen
4. Judul : Laporan praktik kerja lapangan pada PT Bank MNC Internasional, Kantor Pusat Kebon Sirih

Untuk Mengikuti/Tidak mengikuti\* Sidang PKL pada tanggal.....

Mengetahui  
Koordinator Prodi SI Manajemen FE UNJ

Jakarta, 11 Desember 2017  
Mahasiswa Ybs,

  
Andrian Haro, S.Si, MM  
NIP. 19850924 201404 1 002

  
Desta Muracci  
No.Reg : 025132358

Cat :Coret yang tidak perlu\*)